

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787562933397

10位ISBN编号：7562933391

出版时间：2011-5

出版时间：武汉理工大学出版社

作者：张留成 编

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<商务谈判>>

内容概要

本书共十章，分别介绍了商务谈判概述，商务谈判的动因、要素与类型，商务谈判心理，商务谈判准备，商务谈判开局阶段，商务谈判磋商阶段，商务谈判结束及签约阶段，商务谈判沟通，商务谈判礼仪，国际商务谈判等知识。

为了使读者掌握本书的重点内容，书中的每个章节都有学习目标和引例，每章后都附有案例分析、实践与实训、思考题，便于检验和巩固所学的知识 and 技能。

本书可作为高职高专市场营销、国际商务及其他经济管理类专业的教学用书，也可作为经营管理工作者的参考读物。

<<商务谈判>>

书籍目录

- 第一章 商务谈判概述
- 第二章 商务谈判的动因、要素与类型
- 第三章 商务谈判心理
- 第四章 商务谈判准备
- 第五章 商务谈判开局阶段
- 第六章 商务谈判磋商阶段
- 第七章 商务谈判结束及签约阶段
- 第八章 商务谈判沟通
- 第九章 商务谈判礼仪
- 第十章 商务谈判谈判
- 参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

版权页：1.分歧量分歧量即以双方谈判存在的分歧程度作为谈判终结的判数。

首先，从数量上看，如果双方已达成一致的交换条件占据绝大多数，所剩的分歧数量仅占很小一部分时，就可以判定谈判已进入终结阶段。

因为量变会导致质变，当达到共识的问题数量已经大大超过分歧数量时，谈判性质已经从磋商阶段转变为终结阶段，或者说成交阶段。

其次，从质量上看，如果交换条件中最关键、最重要的问题都已经达成一致，仅余留一些非实质性的无关大局的分歧点，那么，就可以判定谈判已进入终结阶段。

谈判中的关键问题常常会起决定性作用，也常常需要耗费大量的时间和精力。

谈判能否成功，主要看关键问题是否已达成共识。

如果仅仅在一些细枝末节的次要问题上达成共识，而关键性问题还存在很大差距，那么是不能判定进入终结阶段的。

例如，红星橡胶厂与北方轮胎厂在谈判进入终结阶段时，突出了技术费、设备费的分歧，而把培训费作为让步筹码，可见他们的分歧数量不多。

在讨价还价中，双方又将这几种分歧汇总为一个分歧，即总价。

虽然分歧数只有一个，但价格作为分歧，从质量上来看就是最重要的谈判内容。

双方几经努力，虽有所改善，但终究未能解决该分歧，造成谈判以破裂而终结。

因此可以看出，在关键问题出现分歧时进入终局容易导致谈判的彻底失败。

2.成交线这是以对方认同的交换条件是否进入己方预定的成交线作为谈判终结的判数。

在谈判实务中，谈判者设定的成交线，即追求的谈判目标，分为上、中、下三线。

上线为最理想的条件，是己方的最终谈判目标；中线为相对满意的条件，这种情况下，己方已做出了一定的让步，但是如果能够成交的话，收获还是不小的；下线为可以接受或者“忍受”的最低条件，是确保最基本谈判利益的交易底线。

此处讲的成交线是指下线，即己方可以接受的最低交换条件。

因为当谈判条件进入己方成交下线时，从谈判心理和利益保障方面来讲，均有进入终局的必要。

比如当价格已进最低成交线时，较自然的想法就会是再搏一下，以扩大战果，而不会不切实际地再大干一场，因为这样就有失去已得手的交易的危险。

所以，此时谈判人员一定要考虑及时终结谈判的问题。

合同条件的谈判也是如此，当某个条款的描述已基本表达了己方的想法或要求时，该条款谈判就进入终结。

假若谈判双方未进入成交线，能否进入终结阶段呢？

这取决于双方尚存的差距。

经过分析、谈判，若该差距可以逾越，则谈判已进入终局。

双方可以通过单方面的努力或双方的共同努力向彼此的成交线靠拢，当准备充足时谈判就可以进入终结。

若经过谈判，该差距一时难以逾越，则结果有两种：一是谈判破裂，它也是谈判终结的形式；一是继续谈判，争取找到解决办法，此时谈判离终结还有一段距离。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》为21世纪高职高专规划教材·市场营销系列之一。

<<商务谈判>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>